

## El papel de la economía social solidaria y de sus agentes<sup>1</sup>

Jorge DE SÁ\*

**Recibido como contribución especial:** 10 de noviembre del 2010

### Introducción

Vivimos una época de profundos cambios del Estado de bienestar y del papel regulador del Estado. Esto ha generado un nuevo marco de desarrollo en el cual la relación entre el Estado Nacional y sus territorios, es decir, la relación entre el nivel nacional y el local, tiene que ser abordada en los espacios más amplios de la internacionalización.

En los setenta, Gérard Destanne de Bernis defendió que el sistema de producción transnacional, que en ese momento estaba en desarrollo, asentó sus bases sustituyendo los sistemas productivos nacionales, a medida que los principales sectores industriales, como los del acero, agro y químico, veían disminuir gradualmente el peso de los Estados nacionales para determinar sus opciones productivas.

Para Bernis era un sistema de corporaciones multinacionales que, en el plano mundial, iría progresivamente a sustituir un orden hasta el momento (los setenta) dominado por los Estados (Bye y Bernis, 1977, pp. 943-954), afirmando, sin embargo, que esa sustitución no resultaría en un colapso del Estado a favor de las corporaciones transnacionales o que la división internacional del trabajo resultante de este proceso impondría a los estados su papel.

Para los autores era evidente que las corporaciones multinacionales, expresando sus propios intereses, no deseaban dictar a los Estados las políticas nacionales por desarrollar, por ejemplo, respecto a la gestión de la fuerza de trabajo, vivienda, salud y educación.

En un contexto de análisis diferente, encontramos en Gereffi, Humphrey y

<sup>1</sup> Este artículo es una contribución especial del profesor Jorge De Sá publicado en el libro *Innovación y economía social y solidaria: retos y aprendizajes de una gestión diferenciada*. Se publica con fines de divulgación académica.

\* Profesor del Instituto Superior de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Técnica de Lisboa. Doctor en Gestión del Instituto Universitario de Lisboa. Magíster en Gestión de Desarrollo y Cooperativismo Internacional de la Universidad Moderna de Lisboa. Correo electrónico: sa@aximage.pt

Cómo citar este artículo: De Sá, J. (2010), "El papel de la economía social solidaria y de sus agentes", en *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, vol. 18, núm. 97, pp. 106-124.

Sturgeon el concepto de cadena de valor añadido mundializado, sobre la base de la nueva división internacional del trabajo resultante de las prácticas que las corporaciones transnacionales imponen a los Estados y que hacen que, progresivamente, los sistemas productivos nacionales pierdan su autonomía para integrarse en un sistema mundial único:

El punto de partida para entender la naturaleza del cambio del comercio y de la organización industrial a nivel internacional se encuentra en el concepto de cadena de valor añadido, tal como es desarrollado por académicos del área de los negocios internacionales que se centraron en las estrategias de los países y de las empresas en la economía global (2005, p. 79).

Desarrolladas en un cuadro internacional y dominadas por racionalidades derivadas de la internacionalización del capital (lo que hoy integramos en el concepto de globalización), esas políticas nacionales intentan gobernar el desorden provocado por la incoherencia que esa “transnacionalización” ha generado en los sistemas productivos nacionales al retirarles la autonomía en sus dinámicas de producción y de acumulación de la riqueza.

De todo este proceso resultan modificaciones profundas en las relaciones establecidas entre el nivel nacional y el local a propósito del desarrollo, ya que el Estado nacional tiende a intervenir menos en los efectos locales derivados de las consecuencias de la integración económica transnacional. Como vimos, este punto de vista no significa que los

Estados nacionales dejen de tener una fuerte presencia a nivel de la esfera local, pero insiste sobre la transformación de las relaciones “nacional-local” a la luz de la nueva configuración de lo nacional con lo transnacional.

### Desarrollo y territorio

Pecqueur (1987, p. 133) argumenta que el proceso de desarrollo, que hoy llamamos globalización, ha provocado una mutación continuada en el tiempo de la relación entre el poder central y el poder local.

En un trabajo presentado trece años más tarde, el autor afirmó que esta mutación se verifica más allá del territorio en cuanto espacio político-administrativo (Pecqueur, 2000), es decir, que la mutación se expresa en la relación con el territorio socialmente construido como resultado de la convergencia de los actores sociales que se encuentran en un espacio geográfico dado y procuran, ahí, identificar y resolver problemas comunes.

Siguiendo esta línea de pensamiento, Pecqueur (2004) afirma que la construcción social del territorio se puede basar en dos tipos de recursos, unos genéricos y otros específicos, siendo que la identidad de un territorio se produce a partir de estos últimos, sean ellos sociales, culturales o ambientales. El autor sugiere que la dinámica del desarrollo de un territorio se deriva del encuentro entre su patrimonio natural y humano (cultural) y está basada en sus recursos específicos, un “plus” que promueve la innovación y la diferenciación.

Las repercusiones en el territorio de las presiones resultantes de los impactos directos e indirectos de la globalización tienden a reemplazar las estructuras locales tradicionales, rehaciendo la división del trabajo, para la que cuenta la presencia de grandes empresas, ya que

[...] el dominio del espacio pertenece a quien tiene la capacidad de escoger. La gran empresa tiene esa capacidad de poder escoger entre diversos espacios, diversos agentes, diversas colectividades, diversos sub-contratantes (Pecqueur, 1987, p. 137).

La gran empresa tiene, inclusive, la posibilidad de desinvertir localmente y de trasladar la inversión fuera de lo local, destruyendo equilibrios establecidos y, muchas veces, fundamentales para la integración y la cohesión sociales. Por el contrario, las empresas que resulten de la construcción social de un territorio con base en recursos específicos (y entre ellas las que se insertan en la economía social) no se trasladan fuera del ámbito local porque son parte integrante del territorio y es ahí donde encuentran su identidad.

Para que el desarrollo local se afirme como un factor de construcción social del territorio es imprescindible que organice en red los diversos agentes locales con el fin de promover su más amplia integración, en particular mediante el fortalecimiento de la identidad.

Estas redes deben juntar a esos actores e instituciones locales para asegurar su cooperación y así permitir la aparición de sus líderes en el difícil campo del diálogo que, para concretar el desarrollo, deben mantener con los diferentes agentes del

mercado y con los representantes de los poderes públicos, a nivel local, regional, nacional e internacional.

En efecto, como lo refiere Robert Boyer (2001), las cuestiones de desarrollo que se vivieron en la esfera del relacionamiento entre la intervención de los poderes públicos y la llamada “autorregulación de los mercados” pasaron, desde el final de la última década del siglo pasado, a tener que integrar los problemas de coordinación y las interacciones sociales que pusieran de manifiesto los límites y las insuficiencias del mercado, obligando a la intervención de la esfera política.

Los informes del Banco Mundial (1998 y 2001) apuntan en esta dirección, al defender que el desarrollo local no puede depender más de la planificación autoritaria del Estado central, ni del mercado llamado “libre”, abogando por un entendimiento armonioso entre intervenciones ocasionales de los poderes públicos y acciones descentralizadas que tengan en cuenta las presiones de la competencia derivadas de la globalización.

Para Franco (2001), la opción es clara. El Estado debería centrarse en la construcción de un marco jurídico que apunte a los restantes agentes socioeconómicos la preferencia a los tipos de organizaciones que privilegien las redes de relaciones sociales horizontales, en lugar de concentrarse en soluciones sustentadas en estructuras verticales (jerárquicas), generadoras de formas competitivas de interacción social. Eso sería, para el autor, un marco jurídico con incidencia directa de orden social y

económico y potenciador de una mayor participación democrática y cívica de los ciudadanos.

Esta nueva visión del desarrollo territorial como construcción social generadora de cohesión entre los diferentes agentes involucrados se afirma en una perspectiva social, económica, cultural y ambientalmente sostenible, lo que difícilmente se podrá materializar sin hacer referencia al concepto de economía de proximidad.

Como señala Le Berre (1995), el territorio posee una

[...] esencia material, una identidad propia y una esencia organizacional [...] el desarrollo territorial duradero no es más que una construcción de actores que apuntan a una trayectoria particular integrando la evolución conjunta de sistemas económicos, sociales y ecológicos.

Se trataría así de un proyecto colectivo que pone a sus actores en el centro de los procesos de gobernanza del territorio en el que ese proyecto se materialice, concretizándolo, como define Calame:

La conjugación de análisis, de deseos y de saberes (saber-hacer) colectivos que permite polarizar la acción de cada uno en torno a una amplia ambición común, resistir a las fuerzas centrífugas, ultrapasar las contradicciones internas de intereses, aprovechar las oportunidades que surgen de la exploración de márgenes de maniobra, reubicar la acción de cada uno improvisada en función de acontecimientos aleatorios de una perspectiva a largo plazo (1991, p. 35).

Ahora bien, esta construcción no es innata, ni es fácil la conciliación entre

los intereses individuales (en particular los que se establecen en la lógica de la economía privada) y el curso colectivo del desarrollo territorial durable, lo que refuerza la importancia del papel que los actores, insertados en sus redes de influencia local, tienen en todo el proceso, con la imperiosa exigencia de compromisos que está, inevitablemente, asociada a la forma como esos actores lo tendrán que gestionar.

La exigencia de tales compromisos presupone un conjunto amplio de relaciones que se establecen en un cuadro normativo, incluso si no está escrito, inspirado por valores que condicionan a todos los que lo comparten y cuya expresión territorial gana una dimensión especial cuando se inscribe en el terreno de las relaciones locales, en el que ese compartir encuentra dimensiones con un alto potencial de agregación.

En una obra de Angeon et ál. (2006, p. 5), encontramos el argumento de que las “coordinaciones locales no mercantiles tienen una incidencia sobre el desarrollo”, lo que “implica la identificación de los mecanismos” que sustentan tal incidencia y que los autores clasifican en dos tipos: un mecanismo que se refiere a la recolección y circulación de la información y otro que se aplica a la acción colectiva.

Sobre la información, Angeon y sus colegas (2006, p. 6) recuerdan la toma de decisiones inadecuadas debido a la falta de información o sugieren las ventajas derivadas de compartir localmente la información como fuente de competitividad para las empresas,

como, por ejemplo, la “transmisión de una técnica de producción o de un aprendizaje (saber-hacer)” insistiendo en que “los agentes [...] se organizan sobre el modo de cooperación”, mejorando por esta vía la cualidad de sus decisiones y, consecuentemente, de su conocimiento y capacidad de intervención en el territorio, al mismo tiempo que participan de la construcción de una cultura común, lo que “facilita y refuerza las estrategias de acción colectiva, en el centro de las lógicas de desarrollo territorial”.

El segundo tipo de mecanismos, que estos autores denominan como “acción colectiva”, consiste en el carácter colectivo de la acción de los agentes que los conduce a la práctica de poner “en común recursos con el fin de lograr objetivos que no serían alcanzados de forma individual” (Angeon et ál., 2006, p. 6), es decir, que actuando juntos de forma repetida, los agentes de desarrollo territorial cooperan para crear rutinas que tienden a estabilizar las dinámicas de interacción, porque generan identidad, confianza y reciprocidad en el espacio relacional, esto es, creando “proximidad”.

Otro autor (Zuindeau, 2000) viene en apoyo de esta posición, concluyendo que el desarrollo territorial durable introduce la discusión, en una perspectiva dialéctica, de las relaciones entre las esferas de lo global y de lo local, siendo necesario entender, en el ambiente donde se encuentran y confrontan fuerzas sociales, culturales y políticas, el modo como los agentes de ese desarrollo incorporan en sus estrategias los efectos exteriores al territorio de forma que se consideren

tales efectos en sus acciones de ámbito local.

En este contexto, el papel de los agentes locales toma una relevancia particular, ya que son ellos los que tienen que llevar a cabo la síntesis entre el extenso conjunto de amenazas y de oportunidades con que se confrontan de manera permanente.

Es en este ambiente que emergen los nuevos líderes locales, dinamizadores de las redes sociales donde se integran y creadores por excelencia del capital social, imprescindible para el éxito de las organizaciones que animan.

Tenemos así que la economía social se encuentra íntimamente asociada con el desarrollo local como manera de alcanzar formas sostenibles de actividad económica, de creación y desarrollo del capital social y de mejores resultados a nivel socioeconómico. Un apoyo a esta afirmación y una revisión crítica pueden ser obtenidos a través de autores como Evans y Syrett (2007), Flockhart (2005), Fyfe (2005), Jones, Keogh y O’Leary (2007) y Pearce (2003).

En la mediación entre la economía social y el desarrollo local tiene un lugar destacado el capital social disponible, en el terreno concreto de la acción, para los individuos y las organizaciones.

### Capital social y desarrollo

En esencia, el concepto de capital social se deriva de las conexiones establecidas con y en las redes sociales. La primera referencia explícita registrada de la expresión “capital social” se debe a Hanifan (1916, p. 130), quien conecta el concepto con la

cohesión social: “Si él puede ir a donde su vecino y ambos ir al encuentro de otros vecinos, habrá acumulación de capital social que puede ser capaz de satisfacer de inmediato sus necesidades sociales”.

El segundo registro se remonta al inicio de la reconstrucción de Alemania, en 1946, con la referencia de Alfred Müller-Armack a algunas de las dimensiones que integran lo que hoy llamamos capital social.

Sin embargo, las raíces del concepto se pueden encontrar mucho antes, por ejemplo, remontándose a James Madison y sus 26 *Federalist Papers* (un evento, en 1787 y en 1788, precursor del marketing político) y a Alexis de Tocqueville (1835-1840), preocupado con los problemas de la cohesión social y de la capacidad de establecer conexiones sociales.

En la actualidad, el Banco Mundial relaciona cinco categorías de capital —natural, físico, humano, cultural y social— y define este último en torno a los valores de civismo y de consenso ético, asociación de cuya interacción resulta en la sociedad un clima de confianza y la capacidad de trabajar en grupo en pos de un objetivo común.

Este concepto ha tenido enfoques variados a lo largo del tiempo que pueden ser observados a través de diversos autores, de los cuales consideramos los siguientes: Jacobs (1961), Bourdieu (1972 y 1986), Hirschman (1986), Coleman (1988 y 1990), Putnam (1993 y 1995), Fukuyama (1995), Lin (2001), Kliksberg (2001 y 2002), Siles, Robinson y Schmid (2003) y Arefi (2003).

Aunque no menciona explícitamente el término “capital social”, Jane Jacobs (1961) utiliza su sentido con referencia al valor social generado por las redes de relacionamiento social.

Una década después, Bourdieu (1972) ha usado aquella expresión, que más tarde (1986) vino a aclarar como parte de su enfoque común de tres formas de capital socialmente acumulable —económico, social y cultural—, a las que más tarde uniría el concepto de capital simbólico. Para Bourdieu, el capital social actúa como una relación social dentro de un sistema de intercambio.

En nuestra opinión, este concepto de cambio podría ampliarse al concepto del don y contra don de Marcel Mauss (1923-1924), para justificar el compromiso de muchos individuos y organizaciones (ONG, en particular) de realizar actos de filantropía sin esperar ninguna recompensa inmediata, salvo en el plano del capital simbólico.

Hirschman llama a una moralización de la economía que debería integrar las especificidades de cada sociedad, su capital social: “la sociedad de mercado, lejos de promover la suavidad y otras actitudes loables, manifiesta una fuerte tendencia a socavar las bases morales que sirven de base a toda la sociedad” (Hirschman, 1986, p. 16). El autor citado argumenta que la búsqueda de la justicia, de la identidad, del amor y de la salvación debe ser considerada en el cálculo de ganancias y pérdidas.

Para Coleman (1990), el concepto de capital social posee dos caracterís-



ticas principales, de importancia para la resolución de la acción colectiva. La primera se refiere a su presencia en la estructura social y la segunda consiste en que funciona como un facilitador de las acciones de los agentes individuales que están dentro de esa misma estructura.

Putman (1993 y 1995) desarrolló el concepto de capital social basado en la confianza y en el grado de asociación de los diversos actores sociales —individuos y organizaciones—, lo que tiende a agilizar los flujos de información dentro y hacia afuera de los grupos sociales y a facilitar los consensos, con el fin de resaltar, como consecuencia, la integración, la cohesión social y el civismo.

Para este autor, una sociedad que posea altos niveles de capital social alcanza más fácilmente una mejor gobernanza local, como efecto de la acción de las organizaciones sociales, de las redes sociales, de la solidaridad y de la gestión horizontal de los relacionamientos.

Fukuyama (1995) aborda el concepto de capital social como un conjunto de normas y valores compartidos en una sociedad y que facilitan la confianza y la cooperación.

Este autor se distingue por su conclusión de que la ausencia de capital social reduce la solidaridad y la buena gobernanza y aumenta la corrupción creciente y los desequilibrios inmorales en la distribución de la riqueza.

En una perspectiva estructural, Lin (2001) identifica el capital social como un activo que la colectividad amolda de acuerdo con sus valores a partir del tejido

de relaciones sociales entre los diferentes actores integrados en redes sociales y que se apoyan en compensaciones o reciprocidades.

Para el autor, en una red, el capital social fomenta flujos informativos que permiten reducir los costos de las operaciones, gestiona influencias en la red y, a partir de esta, concede credenciales sociales a los agentes y refuerza la identidad y el reconocimiento público.

Las mismas dimensiones de asociativismo, confianza y civismo las encontramos en los trabajos de Newton (1997), Stolle (1998) y Kliksberg (2001-2002) (quien considera grave que la perspectiva económica dominante prácticamente no considere esas dimensiones en el marco de las estrategias que define para la promoción del desarrollo y de la lucha por la cohesión social).

Partiendo de una concepción minimalista del capital social —entendido como la solidaridad de unos en relación con los otros—, Siles, Robinson y Schmid (2003) operacionalizan seis dimensiones del concepto: solidaria, emocional, afectiva, *network*, institucional, influencia.

En el marco del capital social, la solidaridad constituye la base de las relaciones, las emociones generan autoestima que motiva la participación, el afecto se expresa en la valoración de los elementos de identidad, la construcción de redes media las relaciones de los individuos con las instituciones, las instituciones formales e informales poseen las condiciones de integración armoniosa en las redes y el poder de influencia condiciona el propio desarrollo y éxito de estas.

Por último, para Arefi (2003), el capital social integra el consenso como medio de la construcción del entendimiento entre los agentes en torno a los valores compartidos y con miras a la promoción de la acción colectiva, que es generadora de capital social.

La creación y el desarrollo del capital social acumulado en un territorio por los agentes que ahí actúan implican un nivel elevado de movilización, con frecuencia seriamente obstaculizado por la escasez de dicho capital. Como vimos, el capital social tiene propiedades de autocatalización, es decir, que, al ser debidamente utilizado en red, potencia la creación de más capital social.

En este punto es relevante cuestionarse acerca de la cantidad mínima de capital social necesaria para iniciar este proceso de autocatalización, lo que es igual a decir que existe un proceso de acumulación primitiva de capital social que es imprescindible para su reproducción ampliada. En este contexto destaca la importancia del emprendedurismo.

Este concepto, que ha recibido una atención creciente desde los noventa del siglo pasado, tiene una gran diversidad de definiciones, habiendo poco consenso, o incluso una cierta tensión, entre los académicos que han estudiado el concepto de “emprendedurismo social”.

En una reciente aproximación al asunto, Pernas (2010) ha censado un conjunto de definiciones de dos decenas de autores, en las que constata que el concepto está poco estabilizado, y propone la definición que él entiende

como más integradora. Se considera que el emprendedurismo social “engloba las actividades y procesos desarrollados para descubrir, definir y explotar oportunidades que aumenten la riqueza social por medio de la creación de nuevas empresas o de la gestión innovadora de las organizaciones existentes” (Zahra, 2009).

Para Pernas el “emprendedurismo social, más que un nuevo concepto que aúna gestión y economía social, es claramente una nueva forma de considerar la creación de empresas sustentada en principios y valores que no están tradicionalmente asociados a la actividad empresarial” (2010, p. 6).

El autor discute también la cuestión de la evaluación del desempeño del emprendedurismo social versus el “emprendedurismo comercial”, insistiendo en el valor social de las dimensiones económicas y sociales asociadas al emprendedurismo social, porque “el aumento de la riqueza económica tiene un coste social y viceversa”.

Realmente, en una perspectiva moral que hemos encontrado en Hirschman, no es válido admitir que criterios como facturación y beneficio sean los únicos que se utilicen para evaluar al emprendedurismo social. Por ejemplo, para Johnson (2000, p. 12) la restricción a estos criterios se corresponde con los objetivos de la economía capitalista y no garantiza la disponibilidad, como refieren Jones y Keogh (2006, p. 18), de los medios necesarios para el desarrollo de economías de tipo “cooperativo-comunitario”.



Por otro lado, Birch y Whittam (2008) nos recuerdan que, incluso en lo referente al sector capitalista, “la asociación entre la obtención de beneficio y el emprendedurismo ignora un vasto conjunto de personas involucradas en un amplio conjunto de actividades”, por ejemplo, las asociadas a la responsabilidad social, al mecenazgo y a la filantropía empresarial.

Al apostar por la innovación social, aplicada a la resolución de problemas concretos, que los agentes sociales enfrentan en su incesante búsqueda de soluciones para el desarrollo de sus comunidades, los diferentes tipos de emprendedores sociales son obligados a sintetizar permanentemente lo que es “local” y los impactos globales que afectan lo “local”, reforzando así las redes en las que operan, creando y acumulando capital social. Por este motivo, el capital social acumulado en una comunidad constituye un catalizador fundamental para el éxito de los proyectos de desarrollo sustentable.

De hecho, un elevado nivel de capital social permite que las personas trabajen en grupo, que establezcan y fortalezcan los lazos de confianza social, los cuales compartan valores éticos y solidarios; que desarrollen conciencia cívica, que refuercen sus instituciones y que potencien una gobernanza más transparente. Pero el capital social, siendo una condición necesaria, no es suficiente para garantizar una gestión más participativa y democrática.

Al mismo tiempo que se crea y acumula capital social, el desarrollo social,

para ser armónico, sostenible y generador de cohesión social, exige la movilización de los ciudadanos entorno a los proyectos que contribuyen a la mejora de sus condiciones de vida presentes y futuras.

Esa movilización introduce una dimensión eminentemente política en los procesos de desarrollo y para ello contribuyen un amplio conjunto de factores, entre los cuales pesa la emergencia de líderes en todos sus niveles —local, regional, nacional e internacional—, integrados en las redes sociales de las cuales provienen y que están empeñados en la disminución de la brecha entre privilegiados y excluidos, promoviendo la integración y la cohesión.

### **Participación cívica y movilización**

Según Diamond (1999), tanto los enfoques clásicos sobre democracia como los modernos, consideran que esta requiere un conjunto de valores de naturaleza política y de orientación de los ciudadanos, de los cuales son ejemplo la moderación, la eficacia, el conocimiento, la tolerancia y la participación.

En su entender, la noción de participación política debe estar ubicada en los pilares de la democracia, por lo que como cualquier pilar basilar, su función principal es la de sostener la construcción del edificio democrático.

La realidad es que, como hemos visto, en el génesis del concepto de capital social, la noción de participación cívica, en particular la de participación de los ciudadanos en un vasto conjunto de instituciones —formales o informales,

organizadas en red—, ocupa un lugar destacado.

Como complemento de esta asociación íntima entre los conceptos de capital social y de participación cívica, Henry Milner (2002) sostiene que el nivel de “literacia cívica” en una determinada sociedad, o sea, el conocimiento de los mecanismos del mundo político y la capacidad que poseen los ciudadanos de darle sentido, nos proporcionan una mejor base de comprensión de las sociedades civiles de culturas diferentes, y de comparación del grado de efectividad de sus instituciones democráticas.

Con base en datos obtenidos en América del Norte, Europa Occidental y Oceanía, Milner nos enseñó como la “literacia cívica” soporta a las democracias, y demostró que el nivel de esa literacia constituye, en cada sociedad, el mejor elemento de previsión del grado de participación cívica de los ciudadanos, entre otros, a nivel político.

En varios autores, aunque de forma latente, se mantiene, en el marco del concepto de capital social, la idea de ciudadanía que se ha impuesto desde el siglo XIX, como fundamento de la propia democracia. Esto lo podemos ilustrar con la palabras de Berelson sobre el concepto de ciudadano:

Debe tener una estructura de personalidad de acuerdo a los imperativos de la democracia, debe interesarse por los asuntos públicos y participar en ellos, debe estar informado, debe regirse por principios, debe entender correctamente las realidades políticas, debe discutirlos, debe juzgar de

manera racional y debe tener en cuenta los intereses de la comunidad (1952, p. 329).

En esta concepción, la participación política se refiere a todos los miembros de la comunidad y, así, tiende a confundirse con el ejercicio efectivo de la ciudadanía cuando se constituye como una obligación moral.

Postura similar, en relación con el imperativo moral de participación política, por la vía electoral, fue expresada en 1859 por John Stuart Mill (1975): “a un hombre al que no le interesa votar, tampoco tiene interés en quién vota, y los que tienen ese estado de ánimo no tienen el derecho moral de votar”.

Pero la participación cívica está más allá del ámbito moral, asumiéndose como una necesidad del desarrollo integral y sostenible de los grupos humanos *per se* y en la relación con los otros, reservándose el papel de pilar de la democracia y movilizándolo los ciudadanos contra la apatía que genera una debilitación de la democracia y que tiene efectos perversos, como los resultantes de un amplio proceso de despolitización, ilustrado en el “hombre unidimensional” de Herbert Marcuse (1994) o en el proceso de reificación social promovido por la sociedad del espectáculo y del consumo (Debord, 1991).

El concepto de participación cívica nos conecta de forma inmediata con el de movilización cívica, lo que nos reenvía a un tipo de acción con alto grado de persuasión desarrollada en un grupo de individuos que tienen motivaciones

idénticas y que comparten valores e intereses comunes.

De forma general, los grupos que tienen más aptitud para movilizarse en pro de la defensa de sus intereses, o de una causa con la que se identifiquen, son los que ya están fuertemente estructurados a través de redes de solidaridad grupal o de práctica habitual de relaciones complejas que ultrapasen el simple nivel de las transacciones episódicas o instrumentales.

Cualquier movilización implica la existencia de un mínimo de organización entre los individuos a movilizar: “Los actores sociales solo podrán testimoniar su confianza y su lealtad, indispensable para el éxito, o incluso llegar a crear una organización, si hubiesen vivido la experiencia en verdaderas redes y centros de solidaridad” (Chazel, 1986, p. 250).

Las características del grupo de pertenencia o de referencia de los individuos a movilizar pueden ser objeto de un análisis sistemático basado en dos parámetros: las relaciones internas del grupo y las relaciones que el grupo mantiene con otros grupos.

Ya Karl Marx lanzó la hipótesis relativa a la incapacidad del vasto grupo social constituido por los campesinos franceses de organizarse en clase social, debido a la ausencia de relaciones regulares y estructuradas entre los campesinos aislados y también como resultado de su dependencia, al considerarlos individualmente, en relación con los “notables”, exteriores al grupo, o sea los nobles o los burgueses (Marx, 1852).

Otro autor bastante más reciente (Lemieux, 1982) trata esta problemática de la movilización concluyendo que la densidad de las redes de relaciones y de los círculos sociales que estructuran un grupo ampliado, y que favorecen su eventual movilización, se constituye como una condición previa de la propia acción colectiva. Este punto de vista puede complementarse con el análisis que Degenne y Forsé (1994) hacen de los círculos sociales (agentes de integración social), tales como los del ambiente de trabajo o la comunidad de residencia (y de la manifestación de su influencia en la movilización, por vía de la respectiva articulación en red).

Como definen Manuel Martins y Jorge de Sá, el proceso de integración y de socialización política corresponde al aprendizaje y a la interiorización de:

[Los] elementos socioculturales del medio en el que [el ciudadano] se encuentra, así como la forma en cómo los integra en la estructura de su personalidad, bajo la influencia de varios agentes sociales, adaptándose de esta forma al ambiente social donde debe vivir (2005, pp. 54-55).

Los autores añaden que en el proceso de socialización política podemos destacar la formación de actitudes políticas y la transmisión y la transformación de la cultura política, que incluye elementos afectivos, cognitivos y de evaluación que se transmiten directamente o a través de la experiencia, y que en determinadas circunstancias podrán conducir a una reanudación de la socialización política de la persona.

Por otro lado, Mancur Olson (1965) tiende a explicar la movilización política a partir de la toma de conciencia que los individuos hacen de sus intereses comunes, basada en el sentimiento de las ventajas que se derivan de su acción colectiva.

Olson demuestra que la conciencia de un interés común a un amplio conjunto de individuos no es suficiente para explicar ni las movilizaciones ni la participación activa en formas organizadas de acción colectiva, porque cada individuo actuaría en virtud de un cálculo racional de costes y beneficios de sus acciones. Sin embargo, esto no es lo mismo que afirmar que el individuo se comporta en la práctica de forma racional, esforzándose por limitar los costes y lograr el mayor número posible de ingresos.

Esta tesis de Olson se aplicaría principalmente a las manifestaciones de grupos grandes (clase social, amplios grupos de consumidores, miembros de un sindicato grande), pero el autor es consciente de que un miembro de un pequeño grupo se puede movilizar menos en función de la posibilidad de beneficios y más en función de los inconvenientes que su enajenación de las acciones comunes con sus pares le podría provocar, como, por ejemplo, una quiebra de solidaridad de la que sea beneficiario.

Samuel Popkin (1979) recuerda que esta tesis no es totalmente incompatible con el análisis del papel de las redes y de los círculos sociales (auténticos “pequeños grupos”) que vimos anteriormente, ni excluye (por lo menos en los ejemplos

que Olson presenta) la consideración de fuertes motivaciones exteriores a una racionalidad económica, como las que se relacionan con aspectos morales, psicológicos o religiosos.

Pero, por sí misma, la tesis de Olson no permite comprender que podría conseguir que cientos o miles de individuos participen, cada uno, en una acción colectiva sin esperar obtener cualquier resultado o incluso más allá de su interés personal, como nos recuerda Charles Tilly (1986).

Este último autor pregunta: “dado que [en Olson] toda la decisión colectiva proviene, o por lo menos, depende de múltiples decisiones individuales, ¿cómo es posible que miles de opciones individuales se crucen para crear un gran movimiento social?” (Tilly, 1986, p. 221), lo que nos lleva a otra cuestión acerca de los factores que, en determinadas condiciones, hacen prevalecer una conciencia del interés en actuar colectivamente en vez de someterse a los efectos de cálculos individuales.

Se trata de analizar los efectos que una posición social común puede tener como limitación para la organización de una acción colectiva, lo que nos reenvía de nuevo a las condiciones internas y externas (en relación con los otros) del grupo movilizado y en las que se tiene que destacar el papel de los líderes, incluso los de proximidad, cuando mediante la utilización de símbolos movilizados consiguen imponer un sentido colectivo a la suma de actos resultantes de motivaciones dispersas, para obtener la

confianza de los movilizados y su creencia, de lo que se obtendrá un resultado benéfico para todos.

### **Desarrollo y economía social solidaria**

Como vimos, una política de proximidad es siempre un requisito previo para el desarrollo local. El concepto de proximidad es la base de lo que podría considerarse fundamental para el éxito de cualquier política de desarrollo local, en particular con respecto a su capacidad para movilizar a los ciudadanos hacia una mayor participación en ese proceso, que consiste en varias esferas que se cruzan y que merecen ser referidas.

En el espacio de la globalización, el aislamiento local o regional tenderá cada vez más a dejar de tener el carácter de exclusión, que tal vez todavía tiene, abriendo nuevas perspectivas que, sin embargo, no nos pueden hacer olvidar la imperiosa necesidad de interacción de los actores de la economía real basada en sus sentimientos de identidad local.

De hecho, es una realidad que los actores económicos locales ejercen su actividad dentro de un contexto social, cultural y económico que se presenta, cada vez más, como un espacio relativamente abierto y, por eso, social, cultural y geográficamente menos apretado.

Pero no es menos cierto que las estructuras locales pertinentes para el desarrollo tienen una presencia decisiva en su territorio, al menos a través de la intersección de las esferas “local” y “translocal”, en las que ambas construyen un espacio común en el que se afirman.

Se presenta así la necesidad de distinguir, de manera sistemática, el espacio propio para el desarrollo local en contraste con definiciones más amplias, en las que, eventualmente, ese desarrollo local esté ya inserto, sea a nivel regional, nacional o global.

Con base en la adaptación que elaboramos a partir de un paradigma de la comunicación local (Lang, 2004), definimos cuatro dimensiones del concepto de desarrollo local de proximidad: una cognitiva, una simbólica, una interactiva y otra democrática.

La dimensión cognitiva del desarrollo local de proximidad se refiere al conocimiento compartido sobre la historia y las diferentes facetas del espacio público común. Este conocimiento permite recurrir a atajos cognitivos que facilitan la comunicación entre los agentes, acercándolos entre sí, permitiendo, incluso, en algunos casos, que se establezca una connivencia tácita entre ellos.

La dimensión simbólica de las relaciones locales de proximidad apunta hacia la experiencia de ser parte de una localidad en la cual las personas comparten prácticas específicas económicas, sociales, culturales y políticas. En algunas situaciones el compartir simbólico puede desarrollarse a partir de elementos de identidad etnolingüística, como es el caso de los dialectos, de palabras o acentos locales, que constituyen otros tantos elementos que fomentan fuertemente lazos solidarios.

La dimensión interactiva del desarrollo local de proximidad se refiere a la naturaleza de la vida en las comunidades

(pueblos, ciudades pequeñas y barrios de los centros urbanos), que conduce, como resultado de acudir a lo largo del tiempo a los mismos sitios, a un gran número de interacciones cara a cara y de comunicaciones interpersonales e, inclusive, en algunos casos, al desencadenamiento de fenómenos de lo que Emile Durkheim (1893) designaba como “solidaridad mecánica”, imposible de obtener en el anonimato de la gran urbe.

La cuarta dimensión del desarrollo local de proximidad se refiere al potencial democrático inherente a los agentes económicos locales, debido a su fácil acceso a las estructuras de participación local. En un ambiente democrático, la más estrecha dimensión espacial del público local fomenta el ejercicio de una ciudadanía participativa más intensa.

En conjunto, estas cuatro dimensiones permiten dar una perspectiva más amplia al concepto de desarrollo local de proximidad, permitiendo una aproximación holística a diferentes niveles, entre otros, el económico, el social, el cultural y el político.

De este modo, un abordaje de desarrollo de un territorio sobre la base de una política de desarrollo local de proximidad tendrá siempre que considerar la interacción de varias características estructurales de dicho territorio, resaltando los ámbitos socioeconómico, sociocultural y sociopolítico.

El éxito de las políticas de desarrollo local depende de los niveles de cooperación que se consiga obtener entre los diversos agentes que son llamados a

intervenir en el proceso de desarrollo, dentro del marco del movimiento colectivo que ese proceso requiere.

Es aquí, en este proceso, que se da necesariamente el encuentro entre el desarrollo local y la economía de proximidad para reunir las condiciones para la movilización y para estrechar vínculos entre el desarrollo local y la economía social y solidaria.

Las mutaciones que la sociedad de la comunicación ha traído al mundo, en lo que hoy conocemos a través del concepto de globalización, originaron una necesidad concreta de afirmación de lo “local”, en un proceso que nos trae a la memoria la presión de los actuales movimientos de identidad cultural local (muchas veces de base etnolingüística) que afirman sus diferencias en contrapunto con la uniformidad cultural causada por la espiral centrípeta de la globalización.

En el plano de la economía, la globalización de las relaciones ha ido acompañada de una fuerte descentralización de las decisiones relativas al desarrollo local, que ha ido de la mano con el crecimiento en el número y en la calidad de los agentes con intervención local.

Este hecho requiere el establecimiento y el fortalecimiento del diálogo institucional entre las estructuras territoriales y las estructuras centrales responsables del cumplimiento de los objetivos nacionales, federales, regionales o comunitarios.

Este diálogo, hecho de compromisos, conduce a una cultura de cooperación entre los niveles central y local, dado que las entidades locales tienen ahora un



grado más o menos elevado de autonomía, tendiendo a dejar progresivamente de ser un mero ejecutor de las políticas definidas centralmente.

Uno de los aspectos importantes en el que las estructuras locales son cada vez más llamadas a intervenir concierne a la economía, para , a través de una oferta competente, sobre todo de servicios, satisfacer las necesidades específicas locales, procurando encontrar soluciones a la ausencia o al fracaso de la iniciativa privada (en muchos casos por falta de escala para justificarla), de forma que se salvede el empleo o se acuda a las empresas con dificultades.

Este marco implica una atención especial al tejido de las pequeñas y medianas empresas, desde la perspectiva de la proximidad a los problemas concretos de la población local, sin, por ello, despreciar las acciones que los grandes grupos económicos, insertos en la economía mundial, puedan desarrollar con impacto local.

El papel de las estructuras económicas locales, más flexibles y ágiles por su dimensión y su profundo conocimiento del entorno local, consiste también en garantizar la complementariedad entre los dos tipos de estructuras y los diferentes sectores económicos, ya que ni las empresas ni los otros agentes económicos locales viven aislados del entorno mucho más amplio en el cual el nivel local no deja de estar inserto.

La coordinación y la búsqueda de convergencia estratégica entre el creciente número de agentes locales, competidores

entre sí, constituyen otro reto difícil para las estructuras que le apuestan a la implementación de estrategias concertadas y colectivas de desarrollo local.

En el ámbito local coexisten varios tipos de organizaciones, llamadas a colaborar en las políticas de desarrollo. Desde luego, se deben considerar las organizaciones de carácter público, como las alcaldías, gobernaciones y otros organismos locales de la administración pública.

Al mismo tiempo, es fundamental tener en cuenta las organizaciones económicas de tipo privado, como, por ejemplo, las empresas privadas con ánimo de lucro y las asociaciones entre este tipo de empresas y el sector público.

Luego, entonces, sin que su importancia sea menor, se debe considerar la presencia de las organizaciones de la economía solidaria, tales como las cooperativas, las mutuales, las fundaciones, las asociaciones, las agencias de desarrollo local y otras sin fines de lucro.

Junto con estos tres tipos de organización (sectores público, privado y solidario) deben integrarse en las estrategias de desarrollo local, en cuanto agentes de gran importancia para la cohesión social y política, organizaciones como los sindicatos, las asociaciones empresariales y profesionales y los partidos políticos.

En el ámbito de las acciones concertadas de desarrollo local, la acción colectiva dentro de cada uno de estos grupos, o de estructuras que eventualmente los combinan, se desarrolla a través de normas y mecanismos basados en el principio de la primacía del colectivo sobre el individual.

De todo este entorno se desprende que es esencial para el desarrollo local la definición de una sólida cooperación estratégica entre los diferentes agentes y operadores, cuya complejidad cognitiva es, además, crucial para su movilización, mediante el establecimiento de compromisos sólidos.

### Conclusiones

El compromiso, verdadero motor de la integración y de la cohesión social, está siempre e inevitablemente asociado a los procesos de cooperación, y ese compromiso (parte fundamental del capital social) se construye, a lo largo del tiempo, como fruto de las negociaciones sucesivas y dinámicas, abiertas a la innovación y a la resolución pacífica de los conflictos y que se deben ir adaptando a los cambios estructurales del entorno global en el que lo local se encuentra inserto.

En nuestro tiempo, el compromiso para obtener el desarrollo local muy difícilmente se puede articular con base en acuerdos desequilibrados entre los diferentes agentes, como, por ejemplo, cuando una gran empresa privada dicta la estrategia y define las acciones a seguir, mientras que a las pequeñas empresas o al gobierno local solo les compete ejecutar tales acciones, sin espacio a la armonización de intereses.

En realidad, en el mundo de hoy, es cada vez más visible y activa la existencia de redes locales constituidas por empresas privadas, por entidades empresariales de la economía solidaria, por asociaciones de diversos tipos (ONG y fundaciones, por ejemplo) o por organismos del sector

público, como una alcaldía, o centros de investigación de universidad pública.

Estas redes agilizan la respuesta a la demanda local, posibilitan la reducción de las dependencias, captan el enorme dinamismo de los mercados locales producido por los cambios globales, permiten economías de escala, integran el cambio, la complementariedad y la democracia como elementos estructurales de la gestión y, *last but not the least*, facilitan el acceso al financiamiento, lo que es un punto central de la acción colectiva que el desarrollo local exige.

Sin embargo, no se puede dejar de referir que la cooperación y el compromiso entre los diversos actores que hay que integrar en un proceso de desarrollo local dependen, en última instancia, de la “voluntad” para trabajar en equipo por parte de esos mismos actores.

En realidad, esta “voluntad” se construye con tiempo y confianza, en primer lugar, a través del estudio de las características de los diferentes grupos de actores presentes en el terreno, con miras a la definición de sus debilidades y sus fortalezas y, en un segundo momento, buscando las condiciones para un compromiso que englobe el mayor número posible de estos actores y que, al mismo tiempo, salvaguarde los intereses propios de cada uno, por medio de la resolución de las amenazas y de la obtención de resultados sinérgicos de su cooperación en la acción colectiva.

La viabilidad de este compromiso ha sido la llave que explica el éxito de muchas iniciativas de desarrollo local, generadoras de cohesión social. El com-

promiso depende de una buena coordinación entre las particularidades locales, en la escala histórica, económica, social, cultural y política, y las necesidades, en cambio acelerado, de la población local, cada vez menos inmune a la oferta global y deseosa de alcanzar una calidad de vida compatible con la dignidad humana.

Ahora bien, en toda esta discusión sobre el abrazo de lo local y lo global, con el fin de responder eficazmente a los problemas locales de la gente concreta, si, como acabamos de ver, existe la necesidad de compromiso y cooperación entre los actores de desarrollo local, ¿no habrá también otra necesidad que consista en que las características de estos actores potencien la acción colectiva?

La respuesta comienza con una pregunta: ¿quién mejor que los agentes de la economía social y solidaria, experimentados en el compromiso asociativo y en el interés colectivo, comprometidos con una gestión transparente, democrática y eficaz de sus organizaciones, podrá responder al perfil requerido para concretar estrategias de desarrollo basadas en el compromiso y la cooperación?

Si bien es cierto que la economía social refuerza una visión del mundo centrada en los valores del humanismo, de la tolerancia y de la solidaridad, construida durante siglos de cultura de compromiso y cooperación, es también una realidad que la economía social y solidaria aporta, en el plano local de gestión del territorio, instrumentos de colaboración entre los diferentes tipos de organizaciones económicas que buscan su mayor eficiencia,

lo que, a través de la implementación de acciones coordinadas a nivel local, permite mejorar la integración y la cohesión social.

El desarrollo local gana al integrar, en la acción colectiva necesaria para sus propósitos, los diversos sectores de la economía (privado, solidario y estatal), para garantizar un equilibrio plural, libre e igual en la satisfacción de las necesidades de la población. El papel de la economía social y solidaria, como motor de ese equilibrio, está a la vista.

## Referencias

- Angeon, V.; Caron, P. y Lardon, S. (2006), “Des liens sociaux à la construction d’un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus?”, en *Développement durable et territoires*, disponible en: <http://developpementdurable.revues.org/2851?&id=2851>, recuperado: 25 de agosto del 2010.
- Arefi, M. (2003), “Revisiting the Los Angeles Neighborhood Initiative (LANI): Lessons for Planners”, en *Journal of Planning Education and Research*, vol. 22, núm. 4, pp. 384-389.
- Banco Mundial. (1994), *Governance*, Washington D.C., The World Bank.
- (1998), *World Bank Annual Report*, Washington D.C., The World Bank.
- (2001), *World Bank Annual Report*, Washington D.C., The World Bank.
- Berelson, B. (1952), “Democratic Theory and Public Opinion”, en *Public Opinion Quarterly*, vol. 16, pp. 313-330.
- Birch, K. y Whittam, G. (2008), “The Third Sector and the Regional Development of Social Capital”, en *Regional Studies*, vol. 42, núm. 3, pp. 437-450.
- Bourdieu, P. (1972), *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.

- (1986), “The forms of capital”, en Richardson, J. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, Greenwood Press.
- Boyer, R. (2001), “L’après-consensus de Washington: institutionnaliste et systémique?”, en *L’année de la régulation*, vol. 5, pp. 13-56.
- Bye, M. y Destanne de Bernis, G. (1977), *Relations économiques internationales*, París, Daloz.
- Calame, P. (1991), “Projets de ville, projets de vie, esquisse d’une théorie de l’action collective”, en *Actes*, vol. 5, pp. 38-42.
- Chazel, F. (1986), “Individualisme, mobilisation et action collective”, en Birnbaum, P. y Leca, J. (eds.), *Sur l’individualisme. Théories et méthodes*, París, Presses de Sciences Po.
- Coleman, J. (1988), “Social capital in the creation of human capital”, en *American Journal of Sociology*, núm. 99 (suplemento), pp. 95-120.
- (1990), *Social capital, foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Debord, G. (1991), *A sociedade do espectáculo*, Lisboa, Edições mobilis in mobile.
- Degenne, A. y Forsé, M. (1994), *Les réseaux sociaux*, París, A. Colin.
- Diamond, L. (1999), *Developing democracy toward consolidation*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- Durkheim, E. (1893), *De la division du travail social*, París, PUF.
- Evans, M. y Syrett, S. (2007), “Generating social capital? The social economy and local economic development”, en *European Urban and Regional Studies*, vol. 14, pp. 55-74.
- Flockhart, A. (2005), “Raising the profile of social enterprises”, en *Social Enterprise Journal*, vol. 1, pp. 29-42.
- Franco, A. (2001), *Capital Social*, Brasilia, Millennium.
- Fukuyama, F. (2003), “Capital social y desarrollo: la agenda venidera”, en Atria, R. y Siles, M. (eds.), *Capital Social y Reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*, Michigan, Cepal, Universidad del Estado de Michigan.
- Fyfe, N. (2005), “Making space for ‘Neocommunitarianism’? The Third Sector, state and civil society in the UK”, en *Antipode*, vol. 37, pp. 536-557.
- Gereffi, G.; Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005), “The governance of global value chains”, en *Review of International Political Economy*, vol. 12, núm. 1, pp. 78-104.
- Hanifan, L. (1916), “The rural school community center”, en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 67, pp. 130-138.
- Hirschman, A. (1986), *A economia como ciência moral e política*, Sao Paulo, Brasiliense.
- Jacobs, J. (1961), *Morte e vida de grandes cidades*, Sao Paulo, Martins Fontes.
- Johnson, S. (2000), *Literature review of social entrepreneurship*, Canadian Centre for Social Entrepreneurship, Edmonton, University of Alberta.
- Jones, D. y Keogh, W. (2006), “Social enterprise: a case of terminological ambiguity and complexity”, en *Social Enterprise Journal*, vol. 2, núm. 2, pp. 11-26.
- Jones, D.; Keogh, W. y O’Leary, H. (2007), *Developing the social economy: critical review of the literature*, Edimburgo, Communities.
- Kliksberg, B. (2001), *El capital social. Dimensión olvidada del desarrollo*, Caracas, Universidad Metropolitana, Panapo.
- (2002), *Hacia una economía con rostro humano*, Maracaibo, Universidad del Zulia, Opsu, Fondo de Cultura Económica.
- Lang, S. (2004), “Local political communication: media and local publics in the age of globalization”, en Esser, F. y Pfetsch, B. (eds.), *Comparing political communication:*

- theories, cases and challenges*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 151-183.
- Le Berre, M. (1993), "Territoires", en Bailly, A.; Ferras, R. y Pumain, D. (dir.), *Encyclopédie de Géographie, Economica*, núm. 199, pp. 617-638, París, Ethikbooks.
- Lemieux, V. (1982), *Réseaux et appareils*, París, Maloine.
- Lin, N. (2001), *Social capital. A theory of social structure and action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Marcuse, H. (1994), *One-dimensional man*, Londres, Routledge.
- Martins, M. y Sá, J. (2005), *O exercício do direito de queixa como forma de participação política*, Lisboa, Provedoria de Justiça.
- Marx, K. (1969), *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, París, Éditions Sociales.
- Mauss, M. (1997), "Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques", en Mauss, M., *Sociologie et anthropologie*, París, PUF.
- Mill, S. (1975), *On Liberty*, Toronto, W. W. Norton.
- Milner, H. (2002), *Civic literacy: how informed citizens make democracy work*, Hanover, Tufts University.
- Newton, K. (1997), "Social capital and democracy", en *American Behavioural Scientist*, vol. 5, núm. 40, pp. 575-586.
- Olson, M. (1965), *The logic of collective action: public goals and the theory of groups*, Cambridge, Harvard University Press.
- Pearce, J. (2003), *Social Enterprise in Anytown*, Londres, Calouste Gulbenkian Foundation.
- Pecqueur, B. (1987), *De l'espace fonctionnel à l'espace-territoire: essai sur le développement local* [tesis de doctorado], Grenoble, Université des Sciences Sociales.
- (2000), "Qualité et développement – L'hypothèse du panier de biens", en *Symposium sur le développement régional*, Inra-Dadp, Montpellier.
- (2004), *Le développement territorial: une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud*, Grenoble, Université Joseph Fourier.
- Pernas, G. (2010), "Empreendedorismo social: conceito, definições e tipologias de empreendedores sociais", en *Revista Cidade Solidária*, núm. 23.
- Popkin, S. (1979), *The rational peasant*, Berkeley, University of California Press.
- Putnam, R. (1993), *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- (1995), "Bowling alone: america's declining social capital", en *Journal of Democracy*, vol. 6, núm. 1, pp. 65-78.
- Siles, M.; Robinson, L. y Schmid, A. (2003), "El Capital Social y la reducción de la pobreza – hacia un paradigma maduro", Detroit, Cepal, Universidad del Estado de Michigan.
- Stolle, D. (1998), "Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations", en *Political Psychology*, vol. 19, núm. 3, pp. 381-392.
- Tilly, C. (1986), "Action collective et mobilization individuelle", en Birnbaum, P. y Leca, J. (eds.), *Sur l'individualisme. Théories et méthodes*, París, Presses de Sciences Po, pp. 213-243.
- Tocqueville, A. (1998), *A Democracia na América*, Sao Paulo, Martins Fontes.
- Zahra, S. et ál. (2009), "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges", en *Journal of Business Venturing*, vol. 24, pp. 519-532.
- Zuindeau, B. (2000), *Développement durable et territoire*, Villeneuve d'Asq, Presses universitaires de Septentrion.